Nº 115

mercadoindustrial.es

punto de encuentro de la industria

INNOVACIÓN DIGITALIZACIÓN SOSTENIBILIDAD

www.mercadoindustrial.es info@mercadoindustrial.es

Revista de información multisectorial para la industria, maquinaria, logística, tecnología y servicios

NACEX

Comprometidos con la calidad, con total entrega

900 100 000
www.nacex.es

@nacex_
@NACEXclientes
@NACEXshop

blog.nacex.es

youtube.com/NACEXservicioexpres

linkedin.com/company/nacex
linkedin.com/company/nacexshop

mercadoindustrial.es
punto de encuentro de la industria

La innovación nos hace avanzar

La innovación es un valor que da paso a la adaptación. Es parte, junto a la perseverancia y el coraje, del motor del que impulsa el empendimiento y la dinámica empresarial.

Hoy hablamos de innovación y de soluciones tecnológicas que nos hacen avanzar, pero también mostramos que hay mucho que hacer aún con la tecnología que conocemos y que también hay oportunidades para el cambio si nos salimos de lo establecido, de las modas y de las imposiciones.

Logicamente, hay empresas que confían en la tecnología únicamente por la marca que la avala, otras solo miran el coste y el ROI, pero la gran mayoría ven l erróneamente a inversión en este punto como un gasto. En este sentido, debería el Ministerio responsable realizar un estudio riguroso acerca de las causas de este disparate. No obstante, somos pesimistas es que esta última petición llegue a algo positivo, sobre todo porque aún se considera por parte de las administraciones que la mejora consiste en la construcción de edificios.

Algo hemos aprendido de esta crisis que parece que se acaba: ahora miramos con mayor detenimiento los gastos y distinguimos mejor aquello que es superfluo de lo esencial. Y esta es la clave de la recuperación. En este sentido vemos como el software open source por ejemplo, gana peso en el sector empresarial e industrial y que las empresas miran bien el coste tecnológico de estar en las redes sociales sin caer en la trampa de las modas.

Lino Hernández
Periodista (UAB) y editor

índice

Entrevista
Julia Bernal
Red Hat Iberia 4

Artículo
Pymes y la nube
Datisa 10

Empresas y novedades 11

Artículos
Tecnología y transporte marítimo
IContainers 16
Diseño e Industria 4.0
EUAutomation 18

Esta publicación es posible gracias a:

NACEX

LS LogSolutions
Consultoria logística

D.L. Internet B-20885-2006
ISSN 2339-6148

"En el ecosistema open source es donde está el presente y el futuro de las tecnologías de la información"

Julia Bernal, Country manager de Red Hat Iberia

¿Puede resumirnos qué hay tras la marca Red Hat?

Red Hat es el proveedor líder mundial de soluciones de TI open source para empresas. Hace más de dos décadas, Red Hat tuvo una gran idea: una visión para desarrollar software de un modo diferente, desarrollar software open source. Open source quiere decir código abierto, o visible y accesible para todo el mundo, a diferencia del software tradicional que se basa en patentes de propiedad intelectual. Por lo tanto todo el código que desarrollamos es accesible y compartido para toda la comunidad que quiera acceder a él. Creímos que el modelo de colaboración con el ecosistema de líderes de TI, defensores del open source, desarrolladores y partners podía crear unos cimientos más sólidos para el futuro de TI.

De esta forma nació Red Hat Enterprise Linux en 2002. Pero eso fue solo el principio, actualmente, Red Hat ofrece una gama completa de productos y servicios que ayudan a las empresas en su transformación digital, incluyendo entre otras soluciones de cloud, virtualización, almacenamiento, middleware y movilidad, utilizando el mismo modelo de negocio de colaboración y abierto, además de un modelo de suscripción asequible y predecible.

El modelo de negocio de Red Hat es contribuir al desarrollo de la tecnología open source, integrarla, estabilizarla, certificarla y darla la robustez requerida para ser utilizada en un entorno empresarial y proporcionando soporte y ciclos de vida predecibles para cada tecnología.

¿Qué oportunidades ofrece el software de código abierto al sector empresarial?

El software open source empresarial ofrece dos ventajas fundamentales para cualquier empresa. En primer lugar, es una alternativa que permite ahorrar costes frente a las soluciones basadas en software propietario tradicional. Gracias al modelo de suscripción, el software open source permite a las empresas conseguir más con menos y, por esta razón, la implantación de software open source ha tenido tanto éxito en España en los últimos años.

El modelo de suscripción permite a los clientes tener una relación de alto valor con Red Hat. Las suscripciones de Red Hat proporcionan acceso a la orientación, conocimientos y experiencia de Red Hat, lo que permite a las empresas centrarse en la creación de valor y aprovechar la capacidad de Red Hat para trabajar con la comunidad de código abierto en la creación de una plataforma empre-

sarial estable que se adapte a las necesidades de cada organización.

Las suscripciones a Red Hat ofrecen software empresarial flexible, seguro, certificado, estable, con soporte, y todo ello con un coste más eficiente que las licencias de software propietario.

Pero además en las comunidades open source, es donde, a día de hoy la innovación sucede, por lo que permite a las compañías adaptarse muy rápidamente a los cambios que se están produciendo en el sector TI. El modelo Open source permite innovar más rápidamente, ya que muchas personas, individuos, empresas privadas, administraciones públicas, fabricantes TI colaboran en los más de un millón de proyectos junto con los ingenieros de Red Hat en las comunidades open source. Esto acelera sin duda la innovación, en este ecosistema es donde está el presente y el futuro de las tecnologías de la información.

Por otra parte, el software open source está basado en estándares y permite evitar quedar atrapado en el proveedor que te lo suministró o evita el "vendor lock-in", lo que permite a las empresas adaptarse mejor a los cambios que su negocio pueda necesitar en el futuro.

"En España, Red Hat ya colabora con numerosas empresas para apoyarlas en sus procesos de transformación digital"

La tecnología en los últimos años está evolucionando a un ritmo sin precedentes. Los principios fundamentales de software open source (la capacidad de elección y la colaboración) permiten adoptar estos cambios de forma más rápida, ágil y segura. La colaboración ha permitido estandarizar la tecnología y la ha convertido en un producto de consumo que beneficia a los usuarios, no sólo al proveedor. Esta es la gran oportunidad que ofrece la tecnología open source empresarial.

¿Qué debe cambiar en las empresas para encarar su futuro y qué puede aportar Red Hat?

A día de hoy, lo que más preocupa a las empresas es conseguir ser más ágiles y eficientes para ser más competitivos. Por ello, las principales tendencias de TI actuales están relacionadas con la agilidad: la transformación digital, el camino a la cloud, ya sea pública, privada o híbrida; DevOps, está cambiando el paradigma de desarrollo de aplicaciones, eliminando los silos entre desarrollo y operaciones, facilitando la puesta en producción de las aplicaciones; o la tecnología de contenedores, que permiten implementar microservicios y poner nuevas aplicaciones en el mercado mucho más ágil tanto en nube privada, hibrida o pública.

En España, Red Hat está trabajando con numerosas empresas para desarrollar una estrategia open source que les permita ser más ágiles e innovar de forma más rápida. Red Hat ofrece una amplia cartera de

productos que permite a las empresas modernizar sus TI para mejorar el rendimiento y la agilidad de toda su infraestructura y aplicaciones, abarcando el desarrollo y las operaciones y conectando los requerimientos del negocio a las plataformas tecnológicas. En todo el mundo, los clientes están utilizando las soluciones de open source empresarial de Red Hat, que incluyen infraestructuras Linux, nube híbrida, middleware, gestión e integración, contenedores, almacenamiento y más, para permitir la modernización y la transformación digital.

Este año celebran su décimo aniversario en España, ¿cuáles han sido los principales hitos en la trayectoria de Red Hat en este tiempo?

Red Hat ha cerrado en Mayo el 61 trimestre de crecimiento continuado, con un crecimiento del 19% anual en el último trimestre. En el último año, sus ingresos han superado los 2.400 millones de dólares, doblando su facturación desde que en 2012 superó los mil millones de facturación. En este período, el open source empresarial se ha convertido en un estándar de facto para ofrecer innovación, eficiencia y flexibilidad, y Red Hat se ha convertido en un líder mundial en tecnología, con un amplio ecosistema de partners y numerosas opciones para sus clientes. Hoy somos más del 10.000 empleados en todo el mundo en más de 35 países.

El éxito global de Red Hat se refleja también en los logros de la empresa en España. La compañía acaba de inaugurar nuevas oficinas en la Torre Cristal de Madrid. En 2012, adquirió la compañía Polymita, con sede en Barcelona, y más recientemente, en 2016, 3scale, una compañía de software de gestión API, también con presencia en Barcelona. Red Hat es un socio tecnológico clave para muchos clientes españoles, entre ellos: BBVA, Santander, Telefónica Mutua Madrileña, Seur, Telecinco - Mediaset, entre otros. Estas implementaciones de clientes demuestran las ventajas de las ofertas de código abierto para la nube, la transformación digital y el desarrollo de aplicaciones modernas, incluida su capacidad para servir como catalizador para fomentar la innovación y una agilidad más rápida.

En cuanto al presente, ¿puede enumerar algunas claves de la transformación digital para que las empresas no tengan dudas hacia dónde ir?

La transformación digital es uno de los retos actuales más importantes para la empresa. En 2015, Francisco González, presidente del Grupo BBVA, afirmaba que “en el futuro, el BBVA será una empresa de software”. Red Hat se ha convertido en un Partner estratégico en este proceso de transformación que ha emprendido el banco. Para Red Hat, la estrategia y la alineación del proyecto con los objetivos de nego-

cio de la empresa a largo plazo son la clave del éxito en un proceso de transformación digital, por encima de la inversión en tecnología. El modelo de Red Hat, que se apoya sobre la flexibilidad, estándares abiertos y evitar el bloqueo en tecnologías propietarias, aporta un soplo de aire fresco y facilita la implantación de nuevas tecnologías, de forma más ágil y flexible, fomentando la innovación.

En España, Red Hat ya colabora con numerosas empresas para apoyarlas en sus procesos de transformación digital. Seur ha confiado en Red Hat para para desarrollar su plan de transformación digital y lograr una plataforma tecnológica que simplifique la integración entre las aplicaciones y agilice los procesos de desarrollo y despliegue de nuevas soluciones en un entorno cloud. También Mutua Madrileña ha desplegado su sitio web público con Red Hat OpenShift Container Platform y Red Hat JBoss Enterprise Application Platform. Con esta solución, la compañía ha logrado una mayor agilidad, lo que se traduce en una reducción de los costes operativos, sobre la base de sus cálculos internos.

Respecto al futuro, ¿cuáles son las tendencias que marcan la digitalización empresarial?

Hay varios factores que marcan las tendencias del futuro de la tecnología, por un lado el desarrollo de la movilidad, el crecimiento de los dispositivos de todo tipo, que ya es imparable, la gestión de los datos, cuyo valor empresarial no deja de crecer y también la forma en que las empresas consumen la tecnología, con el desarrollo de la cloud. Además, estamos viendo cambios importantes en el modelo de desarrollo, integración y gestión de aplicaciones, con tendencias como DevOps.
Respecto al primer punto, la naturaleza de la tecnología móvil (siempre activa, inmediata, persistente y capaz de un mayor conocimiento del contexto) está cambiando la manera en la que las empresas se relacionan con sus clientes. La tecnología móvil ofrece a las organizaciones la oportunidad de crear nuevos flujos de ingresos y mejorar la eficacia operativa. Pero, más importante aún, acelera el camino a la transformación digital.

Otra importante tendencia, el Internet de las cosas (IoT) va a ser una nueva fuente de gestión y automatización de la operación de este volumen de dispositivos, así como las grandes cantidades de datos que recopilar, almacenar y analizar.
En cuanto al Big Data, las empresas se esfuerzan cada vez más en encontrar el valor real de los datos. Sin embargo, antes de extraer ideas empresariales, necesitan poder acceder a los datos desde cualquier fuente, de forma precisa, segura y rápida. Para ello necesitan herramientas que integren varios orígenes de datos y que pueda transferir cargas de trabajo más allá de los límites

del almacenamiento local o en nube. Almacenamiento definido por software es otra importante tendencia para las grandes cantidades de datos que recopilar, almacenar y analizar.

La forma en que las empresas, y también los usuarios, consumen tecnología, está cambiando. Las organizaciones de TI deben ser ágiles y trabajar de forma conjunta si desean que su función siga siendo relevante. El consumo de TI está cambiando las expectativas del cliente, y la tecnología debe adaptar su cultura y procesos para ofrecer aplicaciones y funciones más rápidas. Tendencias como DevOps permiten a las empresas renovar su cultura, los procesos y las plataformas para satisfacer las nuevas demandas. El resultado es una organización de TI que puede ofrecer innovación empresarial más rápido.

Para Red Hat, estas tendencias van en la línea de la filosofía Open Source. La tecnología de código abierto invita a la participación y brinda oportunidades para que florezcan nuevas ideas para responder más rápido a los retos del futuro.

¿Puede citar algunas empresas que ya son usuarias del sofware y los servicios de Red Hat?

Red Hat trabaja con muchas de las principales empresas españolas, entre ellas Seur, Mutua Madrileña, Mediaset, BBVA, Santander o Telefónica.

BBVA y Red Hat firmaron en 2016 un acuerdo estratégico para acelerar la transformación digital del banco, acelerar la innovación, gestionar el crecimiento de las operaciones financieras a través de dispositivos móviles y ofrecer servicios bancarios digitales a sus clientes en todo el mundo. Gracias a la infraestructura de Red Hat, BBVA ha podido concentrarse en el desarrollo de aplicaciones y servicios digitales de banca y ofrecer a sus clientes los servicio y la información que desean, cuando la necesitan.

Produban, la empresa de servicios informáticos del Grupo Santander, se apoya también en la tecnología de Red Hat para construir una infraestructura de nube híbrida basada en OpenStack. Esta infraestructura da servicio a los 10 centros de datos repartidos por todo el mundo, que soportan toda la operativa del Banco Santander. Red Hat proporciona al Banco Santander los elementos para crear una nube híbrida global que incluye Infraestructura como servicio (IaaS) y DevOps (PaaS).

"Red Hat ofrece una gama completa de productos y servicios que ayudan a las empresas en su transformación digital"

También Telefónica Business Solutions ha firmado un acuerdo global con Red Hat para ayudar a las empresas a movilizar sus procesos de negocio. Mediante este acuerdo, la compañía convierte a Red Hat Application Mobile Platform en la plataforma de referencia mundial para los operadores del Grupo Telefónica para movilizar los procesos de negocio de sus clientes en su camino hacia la transformación digital. Para Telefónica, el enfoque colaborativo en el mundo de la movilidad, gracias a las tecnologías de estándares abiertos de Red Hat, puede ayudar a facilitar una mayor adopción y madurez en la movilidad, además de reducir costes y el tiempo de comercialización.

¿Qué papel desempeñan la formación y la innovación en Red Hat?

El modelo de desarrollo open source ofrece la capacidad de incorporar la innovación local y el I+D en la tecnología global. Este modelo de innovación colaborativa se extiende a los clientes y partners de Red Hat, quienes a su vez también pueden contribuir al desarrollo de tecnología, como Produban, que ha trabajado con Red Hat para crear soluciones de gestión de la nube que ayudan a resolver algunos de sus problemas empresariales y aportan esas innovaciones al conjunto de la comunidad open source, a través de las cuales otras organizaciones también pueden beneficiarse.

En cuanto a la formación, Red Hat colabora con universidades en todo el mundo y ayuda a los estudiantes a aprovechar al máximo la tecnología, con cursos prácticos que proporcionan las habilidades que necesitan para responder de manera rápida y efectiva a los cambios del mundo real. Red Hat ofrece uno de los currículos más completos del mercado actual, con más de 40 cursos de Linux, middleware, cloud, almacenamiento, DevOps y virtualización. A diferencia de la mayoría de los proveedores, Red Hat orienta su formación y certificaciones en torno a las funciones y tareas del trabajo real.

Red Hat ofrece además servicios de consultoría que ayudan a los usuarios a sacar el máximo provecho de sus infraestructuras de TI. Red Hat analiza los desafíos de cada empresa, contribuyendo a superarlos con soluciones completas y rentables, proporcionando asesoría estratégica con una visión amplia.

Red Hat, que este año celebra sus 10 años de presencia en España, es ya un actor indiscutible en el panorama tecnológico de nuestro país. La compañía lleva varios años creciendo a un ritmo que supera el doble dígito, ha doblado su número de empleados y ha anunciado acuerdos con algunas de las mayores multinacionales españolas.

www.redhat.com

Las pymes industriales deben definir bien los objetivos al subir a la Nube

Recomendaciones de Datisa sobre cómo una pyme industrial debe acceder a la nube con garantías

datisa
DIFERENCIA CON VALOR AÑADIDO

De un tiempo a esta parte, las pymes industriales han interiorizado la necesidad de subir sus aplicaciones a la nube. Isabel Pomar, directora comercial y de marketing del proveedor español de ERP para pymes DATISA explica que *"las pymes industriales deben definir los objetivos que persiguen al subir sus aplicaciones a la nube y, entender, además, cómo explotar el potencial que ofrece para beneficiarse de las múltiples ventajas de las que todo el mundo habla: reducción de costes, acceso a tecnología más potente e innovadora, flexibilidad, etc."*

Superada la etapa de concienciación, el primer paso que se recomienda seguir es examinar sus procesos y determinar qué tareas u operaciones son estratégicas para el desempeño de su actividad. Y de todas ellas, decidir sobre cuáles deberían seguir manteniéndose In House, y cuáles deberían *"alojarse fuera"*. Es posible, que de ese análisis previo se llegue a la conclusión de que es mejor alojar todas las aplicaciones en un servidor externo o solo algunas.

Examinar procesos es, en general, una práctica que debe llevarse a cabo, para iniciar cualquier cambio que afecte a los mismos. De hecho, últimamente oímos mucho hablar de análisis y evaluación previa de procesos, también dentro del contexto de transformación digital. Algo que es una parte sustancial dentro de esa migración de lo analógico a lo digital. Ahora bien, la Nube, como el resto de la tecnología debe entenderse como un vehículo para alcanzar las metas, pero nunca, como un objetivo en si mismo.

Una vez analizada la estructura de la organización, los procesos y las funciones estratégicas, será necesario definir qué necesidades concretas de almacenamiento podrían requerir. La flexibilidad que peoporciona la Nube, premite ir adaptando, el servicio que presta, en función de las circunstancias que se presenten. Pomar dice que *"entender que la Nube puede aportar muchas ventajas es importante, pero también es determinante la intervención de un proveedor de confianza que acompañe a la organización y le ayude a tomar decisiones como por dónde empezar, qué pasos se deben seguir."*

Por otro lado, por muy concienciadas, motivadas o preparadas que estén las pymes industriales para dar el salto a la nube, siempre es recomendable, empezar por lo más estratégico, aquello que realmente aporte valor a la compañía, ya sea por flexibilidad, por costes o por seguridad. Después, de manera escalonada, y siempre, en función de las necesidades que muestre la organización -no tanto por la sencillez o complicación del proceso a migrar-, ser deberán ir impulsando el resto de flujos de trabajo.

De hecho, como apunta Isabel Pomar "*las pymes industriales ya han dado el salto a la Nube porque han entendido que hacerlo, no tiene porqué ser arriesgado si se siguen los pasos correctos y se cuenta con la ayuda del proveedor adecuado. De hecho, en algunos casos que vemos, el sistema interno de las empresas es tan vulnerable y caótico, que supone un verdadero riesgo para el desempeño de la actividad ordinaria del negocio".* Es evidente que los Data Center pueden acaparar muchas más medidas de seguridad que la mayoría de las pymes.

Finalmente, una vez llevado a cabo el tránsito, es importante determinar, como sucede en la utilización de cualquier aplicación o herramienta, quién y en qué medida tendrá acceso a la información. Ahora bien, antes de abrir o cerrar la puerta a toda la organización, esta deberá especificar claramente qué empleados realizan tareas para las que precisan acceder a información crítica y cuáles no. Si bien, Pomar insiste en que "*la seguridad debe empezar en el servidor donde se alojen las aplicaciones, con independencia de que hablemos de la Nube o no y lo mismo sucede con los permisos de acceso, algo que debe estar perfectamente identificado en las estrategias internas de la organización, más allá de si decide subirse a la Nube o no"*. Y siempre, impulsar la formación para mejorar sus habilidades en la nube y también para manejarse evitando riesgos y, protegiendo, en la medida de lo posible, la seguridad de los datos que se manejan.

www.datisa.es

mercadoindustrial.es
punto de encuentro de la industria

Nueva plataforma cross-docking de NACEX

Recientemente se ha realizado el acto de la colocación de la primera piedra de la nueva plataforma cross-docking de NACEX en Coslada, Madrid. Se trata de la futura instalación estratégica de NACEX que, situada en el Corredor del Henares, el mayor hublogístico de España, contará con una posición idónea para la distribución de paquetería a nivel local y nacional.

El director general de NACEX, Pedro Fuillerat, ha señalado que solo los almacenes y oficinas, como tendrán una superficie total construida cercana a los 11.400 metros cuadrados. Asimismo, contará con 104 muelles de carga para furgones y vehículos ligeros, y 10 para camiones tráiler. Además, la nueva plataforma cumplirá con los más altos estándares de calidad, tanto en el diseño conceptual del inmueble como en los materiales utilizados. Todo ello le permitirá conseguir la certificación LEED, lo que la convertirá en una de las primeras plataformas logísticas certificadas por el US Green Building Council, como edificio sostenible.

La promotora responsable del proyecto es Inversiones Montepino. A día de hoy, el terreno que albergará la futura plataforma de cross-docking está en fase de acondicionamiento, tal y como ha indicado Juan José Vera, presidente de Inversiones Montepino. En cuanto a los plazos, y según ha informado, podrá hacerse entrega de la misma a NACEX en el segundo trimestre de 2018, momento en el que se comenzará a instalar en su interior toda la maquinaria altamente tecnológica propia de una gran cross-docking como la que ha planeado NACEX, y que podría estar plenamente operativa a finales del 2018.

NACEX busca con su nueva plataforma *"reforzar la estrategia de mejora continua de la compañía, así como su posicionamiento de vanguardia en calidad del servicio tras concluir en 2016 otro año de crecimiento"*, afirmó Fuillerat. Todo ello con el respaldo del Grupo Logista, siendo este proyecto *"una muestra más de la solidez financiera que permite continuar a NACEX y al Grupo en lo más alto de la vanguardia en servicios a través de los más modernos sistemas de información e instalaciones, en su irrevocable compromiso con un crecimiento rentable basado en la calidad y en el cliente".*

www.nacex.es

LACROIX Sofrel nueva sede en Madrid

LACROIX Sofrel, que trabaja en el campo de la telegestión de redes de agua y energía, ha inaugurado sus nuevas instalaciones en Madrid (Alcobendas). En este nuevo espacio se reagrupan las oficinas de las tres filiales en España del Grupo LACROIX: LACROIX Señalización, LACROIX Traffic y LACROIX Sofrel – lo que permite crear una mayor unidad entre las actividades y las empresas del grupo, y establecer nuevas sinergias para desarrollar la presencia en el mercado español.

El Grupo lleva trabajando en España desde hace más de 25 años ganando presencia en dos sectores de actividad diferenciados. LACROIX Señalización y LACROIX Traffic en el ámbito de la señalización vial –urbana y de carretera–, la información dinámica y la gestión de tráfico, con el objetivo de contribuir en el concepto de las ciudades inteligentes y sostenibles. Por su parte, LACROIX Sofrel trabaja en el campo de la telegestión o gestión remota de redes de agua y energía, con el objetivo de aportar soluciones para un Medio Ambiente inteligente.

Las nuevas instalaciones del Grupo LACROIX cuentan con 5000 m2 y se sumarán a las oficinas y centro de producción ya existente en Zamudio (Vizcaya). La firma cuenta en España con una plantilla de cerca de 100 empleados y genera un volumen de negocio de 15 millones de euros. Sus expectativas son doblar estas cifras en un plazo inferior a 3 años. Actualmente están en un proceso de expansión internacional, dirigido principalmente a Latinoamérica, donde el grupo lleva exportando sus servicios y productos desde hace varios años en países como México, Colombia, Perú y Chile. En ese sentido, la unión de las filiales en España pretende también actuar como una plataforma de proyección para la conquista de los mercados latinoamericanos.

www.lacroix-group.com

Nuevo láser de fibra F720i de Domino

De nuevo Domino ha vuelto a marcar la diferencia con el lanzamiento del nuevo F720i de tecnología láser de fibra. Un equipo que ofrece importantes ventajas competitivas, como un gran rendimiento, una gran capacidad de integración, o un tamaño más compacto, todo ello con el menor coste total de propiedad.

En esa misma línea, hay que destacar la fiabilidad, la eficacia, la alta definición en el marcaje y su grado de protección IP65 especialmente pensado para entornos difíciles, como algunas de las características por las que destaca el nuevo láser de fibra F720i. Un equipo innovador y versátil, con capacidad para marcar entre 42.000 y 90.000 latas a la hora a la máxima velocidad, algo que ningún otro equipo de la competencia puede ofrecer. El nuevo F720i de Domino proporciona unos códigos nítidos, legibles y duraderos, ya que su haz de láser es mucho más estable, potente y preciso, gracias a su longitud de onda ajustable y a sus pulsos breves e intensos.

Especial importancia merece el apartado medioambiental. El láser de fibra F720i de Domino no genera residuos, puesto que no requiere de ningún fluido, reduciendo asimismo de forma notable, el consumo energético. Además tampoco necesita ningún consumible adicional, por lo que apenas requiere de un mantenimiento específico.

En definitiva, el láser de fibra F720i de Domino es una apuesta segura por la calidad y la garantía en la codificación y el marcaje para sustratos como el plástico, el vidrio, el metal o la goma, para diversos sectores de actividad como el cosmético, el farmacéutico, el electrónico, las bebidas o la alimentación, entre otros, dando respuesta así a las necesidades del mercado. Un equipo especialmente preparado para una alta exigencia, que proporciona los mejores resultados.

www.domino-printing.com

DSV, transporte ferroviario competitivo

DSV, proveedor global de transporte terrestre, aéreo y marítimo y soluciones logísticas conecta Europa y Asia a través del transporte ferroviario reduciendo los tiempos de tránsito respecto al transporte marítimo y los costes frente al servicio aéreo, siendo una de las opciones para mantener relaciones comerciales que está en pleno crecimiento.

Según detallan, las importaciones y exportaciones de cargas en grupaje entre Europa y Asia, a través de la opción DSV Railway Solutions tardan entre 20 días y 25 días, frente a los 36 días – 55 días que tarda el viaje de la mercancía en barco, esto supone entre un 44% y un 60% de ahorro de tiempo. Además, afirman, el ahorro de costes del transporte ferroviario entre Europa y Asia respecto al transporte aéreo puede llegar a alcanzar hasta el 60%.

El transporte ferroviario que ofrece DSV a sus clientes, además de las ventajas en cuanto a costes y tiempos de tránsito también reduce costes de capital y de intereses, mantiene una gestión aduanera similar a la del transporte marítimo y es una opción respetuosa con el medio ambiente. Asimismo desde se ofrece un seguimiento online del ferrocarril, así en todo momento la empresa puede obtener la ubicación, a tiempo real, de su mercancía.

La principal ruta desarrollada por DSV que une Europa con Asia es la de Hamburgo (Alemania)- Zhengzhou (China), con 7 salidas por semana y un tiempo de tránsito de 15 días y servicio LCL o de “grupaje” propio. Además, también une Duisburg (Alemania) con Wuhan (China) en 15 días con 3 salidas por semana y Madrid con Yiwu (China) con 2 salidas a la semana. Con 1 salida semanal conectan Duisburg con las ciudades chinas de Chongqing, Chengdu y Shenyang.

www.dsv.com

mercadoindustrial.es
punto de encuentro de la industria

ELSI, monitores táctiles de calidad industrial

SEYPOS acaba de introducir en el mercado su nueva línea de monitores táctiles de calidad industrial, la serie TMC disponible en dos tamaños, 17" y 19", provistos ambos de tecnología P-CAP, lo que les permite garantizar un mayor rendimiento y eficiencia que cualquier otro monitor táctil estándar.

Gracias a esta tecnología, el monitor permite varios contactos simultáneos en la pantalla, optimizando así los procesos delante de la misma y agilizando el flujo de trabajo, lo que hace de estos monitores unos aliados perfectos tanto en retail como en hostelería o industria ligera.

Su pantalla True Flat dispone de un cristal especialmente resistente con protección IP65 frontal que impide la entrada de líquidos y suciedad, facilitando así su desempeño en ambientes de trabajo duros y hostiles. La soluciones TMC de SEYPOS mejoran la anterior serie TM y le ofrecen estética, rendimiento y durabilidad en formato de 17" y 19".

ELSI es un mayorista de Terminales Punto de Venta (TPVs) e informática y comercializa este producto.

www.elsi.es

La Diputación de Lleida confía a Robotics

La Diputación de Lleida confía a Robotics Robotics ha implementado en la Diputació de Lleida su sistema para la gestión del tiempo y control de accesos que permite a la entidad pública gestionar de manera centralizada todas sus sedes de forma innovadora. La Diputació es un ente supramunicipal que gestiona un presupuesto anual que supera los 112 millones de euros y tiene más de 500 empleados repartidos en diferentes edificios de la provincia. Para el área de RRHH de esta entidad, esa ubicuidad complicaba la correcta gestión horaria de sus profesionales.

Para ello Robotics implementó Visual-Time, que se adapta a las necesidades de la Diputació, destacando el soporte multiempresa que le permite gestionar de manera centralizada todas sus sedes. Gracias a esta solución y a su gestión horaria avanzada , los responsables de RRHH conocen con exactitud cómo se dedica todo el tiempo laboral en la Diputació de Lleida y saben en tiempo real si se producen desvíos en los horarios planificados. De este modo, los supervisores reciben informes, alertas y notificaciones que les facilitan toda la información necesaria para crear y modificar horarios y tomar todas las medidas oportunas en caso de necesidad. La solución también cuenta con un completo sistema de analítica de datos con el que pueden analizar y exportar los datos a Excel, PDF, etc.

Otro aspecto destacado es que Visual-Time cuenta con el Portal del Empleado, a través del cual los trabajadores de la Diputació de Lleida pueden consultar su calendario, realizar peticiones de vacaciones o cambios de turno. La app además les permite enviar, entre otros, partes de baja y seguimiento o cualquier otro documento necesario para la gestión de RRHH, (fotografía, DNI, etc.) de manera sencilla desde su Smartphone. Esto libera a los responsables de RRHH de una carga de trabajo reiterado y de poco valor añadido y dota a los empleados de una autonomía y autogestión del tiempo que de otra manera no sería posible.

Los responsables de RRHH de la Diputació de Lleida también pidieron a Robotics una solución que mejorase el control de acceso a sus instalaciones, lo informatizase y eliminase el papeleo que se generaba a la hora de gestionar las visitas. Además del software de Control de Accesos, han instalado en lo distintos edificios de la entidad tres tipos de terminales diferentes, atendiendo a las necesidades de cada punto: terminales rxC con reconocimiento biométrico dactilar y de tarjetas; terminales rxF con reconocimiento biométrico facial y, por último, terminales mx8 también con reconocimiento biométrico dactilar y con una pantalla que permite acceder al Portal del Empleado para realizar consultas, solicitudes y otros requerimientos a sus responsables.

www.robotics.es

Internacionalización inclusiva y sostenible

ICEX España Exportación e Inversiones ha presentado recientemente su propuesta de internacionalización en nuevos mercados a través de modelos de negocio inclusivos y sostenibles. El Programa ICEX IMPACT+ tiene por objeto apoyar a las empresas españolas en la diversificación de mercados, abordando nuevos destinos en los que atender las necesidades de segmentos de población en países emergentes con alto potencial de crecimiento. En ellos, se busca llevar a cabo soluciones innovadoras, además de rentables, que permitan dar respuesta a los retos de desarrollo sostenible e inclusión social.

El programa piloto se lanza en 2017 para Colombia y Ecuador. A través del programa se ofrecerá a las empresas españolas interesadas oportunidades de negocio en estos países, acompañamiento personalizado durante su fase de prospección a estos mercados y asesoramiento especializado durante el proceso posterior de puesta en marcha de su negocio en el país. Así, lo servicios irán dirigidos a conocer de primera mano las oportunidades de negocio identificadas, establecer contactos con organizaciones locales y otros socios no tradicionales para la empresa, estructurar modelos de negocio que hagan económicamente viables estas oportunidades y que sean socialmente inclusivos y medioambientalmente sostenibles y, por último, ofrecer servicios de asesoramiento personalizado durante el proceso posterior de puesta en marcha del negocio en el país.

La labor que se pone en marcha a través de ICEX IMPACT+ se enmarca en el objetivo de ICEX como organismo de referencia en la actividad internacional de contribuir a los compromisos en materia de desarrollo sostenible adquiridos por España, como es la Agenda 2030. La nueva agenda internacional incorpora por primera vez al conjunto del sector privado empresarial como un actor más de desarrollo como un socio más, llamado a contribuir a esta agenda y a la consecución de sus objetivos.

www.icex.es

DHL lanza el servicio On Demand Delivery

DHL Express, el proveedor global de servicios de transporte urgente internacional ha anunciado el lanzamiento de On Demand Delivery en España, un nuevo servicio que permite a los comercios online y a sus clientes de todo el mundo seleccionar entre una gama diversa de opciones de entrega estandarizadas.

Con On Demand Delivery (Entregas según Demanda), los negocios online pueden optar por activar opciones de entrega específicas y hacer que DHL Express notifique a sus clientes – de forma proactiva por correo electrónico o por SMS y con su propia marca – el progreso de un envío. Los clientes pueden, asimismo, seleccionar la opción de entrega que mejor se adapte a sus necesidades, a través de la web.

Este nuevo servicio es fácil de utilizar y beneficia tanto a los remitentes como a los receptores. A la web se accede desde cualquier smartphone, tablet o PC y ofrece a los clientes de las tiendas online hasta seis opciones: pueden programar una entrega, cambiando la fecha si es necesario; acordarla en un punto de servicio de DHL o en una dirección alternativa, solicitar que se entregue en el domicilio de un vecino, dar instrucciones para dejar el paquete en un lugar determinado del domicilio (en la puerta, el jardín, etc.) e incluso solicitar que un envío sea puesto en espera durante sus vacaciones.

El servicio se adapta específicamente a las demandas del comercio electrónico internacional, en el que la mayoría de los envíos se dirigen a direcciones particulares y los clientes exigen una gran flexibilidad y conveniencia.

El servicio también mejora, según detallan, el ratio de entregas en un primer envío, disminuyendo las entregas fallidas, aumenta la satisfacción del cliente y hace que el proceso general sea más eficiente. Este servicio se está poniendo en marcha en más de 100 países, en 45 idiomas, representando a la mayor parte del comercio mundial y a la actividad de venta minorista online.

www.dhl.es

mercadoindustrial.es
punto de encuentro de la industria

KILOUTOU apuesta por el mercado italiano

El grupo KILOUTOU acaba de adquirir las empresas COFILOC y EURONOL, especializadas en alquiler de materiales de excavación y de elevación en el Norte de Italia. Esta transacción permite a esta compañía proseguir su plan desarrollo a nivel internacional haciendo su entrada en el mercado italiano.

Las empresas COFILOC y EURONOL son actores regionales ineludibles del alquiler de materiales en las provincias de Venecia, Emilia-Romaña, Lombardía y Friuli, con una red de diez agencias implantadas en Treviso, Verona y Módena, y una plantilla de más de 90 personas. Especialistas reconocidos por sus competencias y por la amplitud de sus gamas, estas dos empresas hermanas disponen de una flota de casi 4 000 máquinas (cargadoras, excavadoras, barquillas y plataformas elevadoras, etc.), completada con un parque de grúas que ponen a la disposición de una clientela compuesta por profesionales de la industria, de la construcción y de las obras públicas. Esta adquisición permite a KILOUTOU hacer su entrada en un mercado importante en Europa, tanto por su tamaño como por sus perspectivas de crecimiento.

Cuarto arrendador europeo y gran actor del alquiler de material en Francia, el Grupo KILOUTOU aporta soluciones de productos y servicios a una clientela profesional muy diversificada: grandes cuentas nacionales, empresas de construcción y obras públicas, comunidades y administraciones, industrias, servicios, Pymes.

www.kiloutou.es

Rodamientos NSK de bolas de baja fricción

El uso de rodamientos de bolas de bajo índice de fricción en sistemas de transmisión sirve para aumentar la eficiencia energética y reducir el ruido de funcionamiento. Los rodamientos de este tipo también reducen la generación de calor, lo que ayuda a prolongar la vida útil.

Basándose en conceptos tales como la geometría optimizada de los caminos de rodadura y unos conceptos especiales de sellado, NSK ha desarrollado varias series de rodamientos de bolas que se distinguen por unas características de fricción significativamente más bajas. Los rodamientos de bajo índice de fricción de NSK destacan por un par de fricción menor que el de los rodamientos convencionales del mismo tipo.

Así, cuando se trata de diseñar sistemas de transmisión eficientes energéticamente, los ingenieros siempre deben asegurarse de tener en cuenta los rodamientos. La fricción inherente que se produce por el movimiento de los elementos rodantes en los caminos de rodadura, así como el contacto de los sellos convencionales, pueden comprometer la eficacia del sistema de transmisión. Como resultado, los rodamientos de bajo índice de fricción de NSK cuentan, entre otros atributos, con una geometría patentada que reduce la superficie de contacto entre las bolas y los caminos de rodadura. Además, las jaulas de poliamida reforzadas con fibra de vidrio y los lubricantes de alto rendimiento también pueden contribuir notablemente a reducir el par de fricción.

En la misma línea, los procesos de producción son otro factor importante en la creación de rodamientos de bolas de bajo índice de fricción. En este caso, cualquier rugosidad en el camino de rodadura del rodamiento perjudica la lubricación, aumenta el ruido de funcionamiento y genera una mayor fricción. Por ello los caminos de rodadura de los rodamientos de bolas de NSK se someten a un proceso de pulido para conseguir una superficie de rodadura extremadamente suave.

Con respecto a la tecnología de sellado, el diseño de laberinto sin contacto desarrollado y patentado por NSK garantiza unas propiedades de sellado eficaces sin que aumente el par de fricción ni la temperatura de funcionamiento. Esta característica es de vital importancia en aplicaciones en las que cualquier pérdida de rendimiento se considera particularmente perjudicial. Los rodamientos de bolas de NSK con sellos de laberinto sin contacto tienen unas capacidades de alta velocidad comparables con los rodamientos blindados, mientras que al mismo tiempo ofrecen una protección importante en entornos operativos de condiciones extremas. En función de los requisitos de la aplicación, se dispone de una amplia variedad de otras opciones de sellado.

La demanda del mercado de rodamientos de bolas de bajo índice de fricción proviene de sectores tales como el de los electrodomésticos, especialmente las lavadoras, y la industria del automóvil.

www.nskeurope.es

La incidencia de las nuevas tecnologías en el transporte marítimo es baja

iContainers constata en un estudio la baja penetración de las nuevas tecnologías en el sector del transporte marítimo en España

iContainers

El sector del transporte marítimo está siendo uno de los últimos en incorporarse al uso de la nuevas tecnologías en la gestión de sus procesos, como demuestra el estudio realizado por iContainers a las home pages de las empresas transitarias y navieras españolas (no se incluye a las empresas internacionales que operan en España). En total, el transitario español 100% online, ha analizado las web de 408 empresas transitarias y de 35 navieras, cifras que se corresponden con el total de las empresas registradas en España en estas actividades.

Según explican desde esta firma, los resultados evidencian, por lo general, la ausencia de servicios de valor añadido prestados por las empresas a sus clientes desde sus páginas web, lo que guardaría relación con una carencia de procedimientos digitales en su operativa interna.

Así, el estudio, concebido por iContainers para conocer el grado de penetración de las nuevas tecnologías en el sector marítimo español, pone de manifiesto que apenas un 3% de las empresas transitarias permite a los clientes solicitar cotización de servicios de transporte a través de un gestor automático ubicado en la misma web, y que aún son menos las que facilitan la reserva de espacios (1,4%) o la realización de pagos (1,1%) desde estas plataformas.

Incluso presuponiendo que este tipo de servicios de valor añadido se ofreciera dentro de espacios específicos para clientes y de acceso restringido, sólo un 35,6% dispone de esta funcionalidad. Asimismo es minoritario el número de empresas que permite al cliente conocer el estado de sus envíos desde las propias páginas web, tan sólo un 28,3% del total.
Si bien la página web se ha convertido desde hace años en una herramienta de promoción imprescindible para todas las empresas, todavía nos encontramos con que un 17% de las transitarias carece de ella. Por lo general, con significativas y minoritarias excepciones, se trata de páginas que, desde el punto de vista funcional, están aún lejos de favorecer la realización de operaciones online y que cumplirían el papel de “escaparate” o “tarjeta de presentación” de los negocios.

El estudio revela que algo más de la mitad de la muestra (el 53%) presenta algún grado de interactividad con el usuario que permitiría, por ejemplo, la posibilidad de formular preguntas y obtener respuestas de forma más o menos automática. En relación con este aspecto, la prestación más común en las páginas web del sector transitario es la puesta a disposición del cliente de un formulario de contacto para realizar consultas.

Resulta llamativo, además, que todavía haya un 23% de los transitarios que no facilite su número de teléfono en su página web y que casi un 6% que tampoco informe de su dirección de correo electrónico.

Por lo que se refiere a la adopción de estrategias activas por parte de las empresas transitarias para mejorar su visibilidad en internet

o ser localizadas con facilidad por los usuarios en los buscadores, lo que guardaría relación con el ámbito del Marketing Digital, prácticamente la mitad de la muestra analizada (49,5%) publica contenidos en sus páginas web. Se trata de informaciones corporativas propias, asuntos de actualidad del sector o documentos con una orientación práctica, que se ofrecen bien dentro de un apartado de noticias o en un blog. A pesar de todo, sólo un 6,8% utiliza criterios de Marketing Digital, asociando la marca empresarial a cada contenido publicado, y menos del 1% emplea técnicas de posicionamiento mediante la compra de espacios publicitarios pagados en buscadores, como puede ser el modelo Adwords de Google.

iContainers

mercadoindustrial.es
punto de encuentro de la industria

El análisis de las navieras

El análisis del grado de desarrollo tecnológico de las navieras en lo que se refiere a su interfaz de relación con el cliente corrige al alza los resultados recogidos en el sector transitario, al menos en lo que se refiere a prestación de servicios de cierto valor. Esta circunstancia estaría relacionada con la concurrencia, dentro del sector, y por tanto de la muestra estudiada, de compañías que prestan servicios de pasajeros y que permiten la adquisición de billetes online.

A pesar de todo, estamos aún en unos niveles muy bajos en cuanto al empleo de las nuevas tecnologías se refiere. Por ejemplo, tan sólo un 14,2% de los sitios web de las empresas navieras permite solicitar precios o cotización de sus servicios a través de un gestor automático, mientras que en un 25% es posible reservar espacios y en un 21,4% realizar pagos.

Resulta curioso, además, que siendo las empresas navieras las encargadas de realizar el transporte físico de las mercancías, sólo el 7 % de las páginas web facilite a los clientes de forma abierta y accesible el seguimiento online. Es cierto que un 18% dispone de una zona reservada a clientes, donde es posible que se pueda facilitar este servicio.

El estudio arroja como resultado que el 80% de las empresas navieras tienen páginas web, si bien descienden hasta sólo un 39% las que disponen de algún grado de interactividad mediante algún módulo dotado de cierto automatismo.

Asimismo, llama la atención que el 75% no facilite una dirección e correo electrónico de contacto y que más del 89% no consigne en su web un número de teléfono de contacto.

En relación con las técnicas de posicionamiento en buscadores que adoptan para favorecer su visibilidad, el 39% de las empresas navieras publica contenidos informativos en sus sitios web, descendiendo hasta el 18% las que emplean técnicas de Marketing Digital. En cambio, ni una sola, el 0% de las empresas, utiliza técnicas de posicionamiento web mediante la contratación de servicios de pago como Adwords.

En relación con los resultados del estudio, el presidente de iContainers, **Iván Tintoré**, ha señalado: *"los resultados de este análisis constatan que el proceso de transformación digital se está operando a un ritmo mucho más lento en el sector del transporte marítimo que en muchos otros. Y su principal valor reside en que constituyen una llamada de atención para que los negocios marítimos tomen conciencia de su auténtica situación y de su estado de vulnerabilidad ante el tsunami tecnológico que se nos viene encima. Es la tecnología, más que cualquier otro factor, lo que condiciona la viabilidad futura de los negocios".*

Ficha técnica del estudio

El estudio realizado por iContainers fue realizado durante los meses de abril y mayo de 2017, y consistió en el análisis minucioso de los sitios web del universo completo de las empresas transitarias y navieras registradas en España (el estudio no incluye a las navieras internacionales que operan en España), en total una muestra de 443 empresas. Mediante la técnica del análisis de contenido se recogieron datos relativos a las funcionalidades y servicios que se bridan a los usuarios desde las webs. Es, por tanto, un ejercicio empírico basado en el análisis de aspectos y características visibles y accesibles para cualquier internauta de los sitios web de las empresas.

www.icontainers.com

Diseñando para la Industria 4.0

EU AUTOMATION

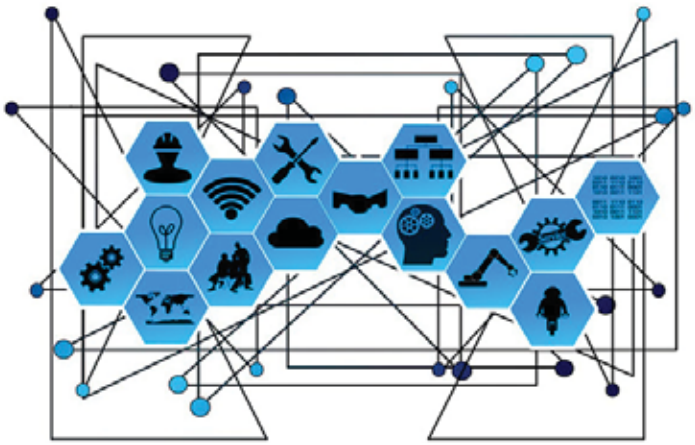
Jonathan Wilkins, director de marketing de EU Automation, comenta los cambios a los que se enfrentan los ingenieros de diseño con el auge a la Industria 4.0.

Los ingenieros de diseño tienen que adaptar sus trabajos a sus entornos, especialmente ahora que la Industria 4.0 continúa revolucionando los niveles de automatización en las fábricas.

Tiempos de cambio

Las funciones que desempeñan los ingenieros de diseño van a cambiar de dos formas distintas a medida que las fábricas vayan incorporando más tecnologías digitales y procesos automatizados a sus operaciones. En primer lugar, los ingenieros de diseño deben asegurarse de que los equipos diseñados para emplearse en un entorno de Industria 4.0 sean compatibles con otros sistemas, con el fin de que sigan funcionando en los años siguientes. Si una pieza se queda obsoleta durante el ciclo de vida de la máquina, los ingenieros de diseño pueden confiar en proveedores de piezas industriales obsoletas especializados, como EU Automation, para que les suministren piezas de repuesto a la mayor brevedad posible y reducir así la probabilidad de que se produzcan tiempos de inactividad.

En segundo lugar, es importante que los ingenieros de diseño estén al día sobre los últimos avances tecnológicos a su disposición. Tal vez exista una forma más eficiente de fabricar un producto que utilice una tecnología nueva. Si el ingeniero de diseño no conoce la aplicación durante la fase de diseño, puede que se pierda una oportunidad vital de mejorar el proceso de fabricación.



Una de las prioridades básicas de los ingenieros de diseño consiste en la eficiencia del proceso de diseño. Mediante la transparencia de información y los análisis predictivos, los ingenieros de diseño pueden desarrollar y mejorar sus procesos de diseño para futuros productos, sacando el máximo provecho de los datos relevantes obtenidos del proceso de fabricación.

Seguridad

Los sistemas diseñados para las fábricas de la Industria 4.0 deben disponer de protocolos e interfaces de datos adecuados a fin de ser compatibles con el Internet de las cosas (IoT) y otros componentes de la Industria 4.0.

Con la convergencia de la Tecnología operativa (TO) y la Tecnología de la información (TI), se debe otorgar prioridad a la seguridad de los datos de fabricación y de los procesos. Utilizar los protocolos correctos puede derivar en beneficios inherentes de la propia seguridad. Por ejemplo, el protocolo de comunicación máquina a máquina OPC UA cuenta con medidas de seguridad integradas para evitar que los virus pasen de un aparato a otro durante las comunicaciones.

Fabricación

Los ingenieros de diseño pueden aprovecharse de las funciones de la Industria 4.0, tales como la simulación, los gemelos digitales y la puesta en servicio virtual. Dichas tecnologías permiten que los ingenieros de diseño vean y comprendan las operaciones de una línea de producción antes de que se cree. Esto supone poder observar cada fase de producción y asegurarse de que el diseño sea compatible y se fabrique de la forma más eficiente.

Los ingenieros de diseño tienen que estar al corriente de los avances de la Industria 4.0, ya que algunos de estos avances aportarán nuevas tecnologías que podrían mejorar los productos finales que diseñan. Deben anticiparse y asegurarse de tener una perspectiva más amplia con el fin de evitar cometer errores como la miopía del diseñador.

www.euautomation.com

www.mercadoindustrial.es

Síguenos en tu red social favorita

¡Haz click!

¡Cada día somos más!

Estamos creando una red

www.mercadoindustrial.es

www.corempresa.com

www.talentoynegocio.com

Suscríbete y participa en tus publicaciones online

Entra en www.mibizpress.com